

Zeitschrift: Wohnen
Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger
Band: 76 (2001)
Heft: 12

Artikel: Das Besondere an Familienunternehmen
Autor: Lenzlinger Diedenhofen, Karin / Krucker, Daniel
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-107032>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 10.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Das Besondere an Familienunternehmen

Karin Lenzlinger Diedenhofen (42) hat 1999 von ihrem Vater die Führung der Lenzlinger Söhne AG übernommen. Die Firma ist eines der führenden Innenausbauunternehmen in der Schweiz und beschäftigt rund 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Karin Lenzlinger hat zwei Buben im Alter von vier und sechs Jahren, ist verheiratet und lebt in Wermatswil ZH.

« In der Baubranche fängt man früh an zu arbeiten. Und so kommt es schon mal vor, dass meine zwei Kinder noch schlafen, wenn ich das Haus verlasse. Manchmal stinkt es mir schon, wenn ich die beiden friedlich schlafend im Bett sehe und ich mich auf den Weg machen muss. Mein Mann versorgt dann die Kleinen, bis die Kinderfrau kommt. Und meine Schwester bringt ihre beiden Töchter auf dem Weg zur Arbeit ebenfalls zu uns nach Hause. Unser Familienunternehmen wurde 1862 als Zimmerei- und Holzbauunternehmen gegründet. Ich gehöre nun schon zur fünften Generation. Klar, die Bindung ist sicher eine ganz andere, wenn man im Familienunternehmen arbeitet, das über so viele Generationen existiert. Bei der Kundschaft schaffen die bald 140 Jahre, in denen es unser Unternehmen nun schon gibt, Vertrauen. Und im Betrieb wirken sie sich positiv auf die Sicherheit und die Firmenkultur aus. In betriebswirtschaftlicher Hinsicht garantiert die Familientradition aber nichts, weder Erfolg noch langfristiges Bestehen. Auch wir müssen «am Ball» bleiben.

Ich werde oft gefragt, ob ich als Frau in einer von Männern dominierten Branche überhaupt ernst genommen werde. Darauf kann ich mit einem klaren Ja antworten. Sicher, am Anfang haben einige schon etwas gestaunt. Oder bei Sitzungen hatte meine Anwesenheit sicher auch mal Auswirkungen auf die Sprache. Es gab auch Zeiten, da habe ich mich recht intensiv mit Frauenthemen auseinandergesetzt. Irgendwann aber kam ich zum Punkt, wo ich merkte: jetzt musst du handeln. Man kann nicht immer nur darüber reden. Es ist zwar immer noch vieles nicht selbstverständlich. Aber ich denke, dass man sich exponieren muss, auch wenn man damit Angriffsfläche bietet.

Am Mittag arbeite ich meist durch. Oder ich pflege Kontakte nach aussen. Das plane ich ganz bewusst so, damit ich abends frei für die Familie bin. Pro Jahr wickeln wir rund 6000 Aufträge ab. Etwa die Hälfte davon entfallen auf Privatkunden. Ein wichtiges Segment also für uns. Auch Kleinstaufträge werden von uns genauso unkompliziert und speditiv durchgeführt wie von einem Ein-Mann-Betrieb. Gerade weil wir zur Hälfte so genannte Objektkunden haben und zur anderen Hälfte Privatkunden, haben wir auch den Verkauf entsprechend organisiert. Hier braucht es unterschiedliches Know-how, und das kommt letztlich wieder dem Kunden zugute.

Die fünf verschiedenen Bereiche der Lenzlinger Söhne AG (Element-Doppelböden, Parkett und Bodenbeläge, Schreinerei, Metallbau und Festhallen-Vermietung) sind mit den Jahren gewachsen. Im Unternehmen war immer jemand da, der den Markt mit offenen Augen beobachtet hat. Der Zeltbau beispielsweise entstand aus dem Chaletbau heraus, der in den 30er-Jahren des letzten Jahrhunderts durch die Rezession in eine Krise geriet.

Mein Grossvater überlegte sich, wie er die Zimmerleute weiter beschäftigen könnte. Und so fing er an, für Schützenfeste Stände und Tribünen zu bauen. Irgendwie bekam er immer mehr Spass an diesem Bereich, so dass er ihn kontinuierlich weiterentwickelte und ausbaute. Die wohl wegweisendste Ein-

führung waren die Element-Doppelböden 1960. Heute ist das System vollständig modular aufgebaut und entspricht den durch die Lenzlinger Söhne AG mitgeprägten internationalen CEN-Standards. Eine weitere Diversifizierung steht im Moment aber nicht zur Diskussion. Für unsere fünf Geschäftsbereiche gibt es genügend Entwicklungspotenzial und Ideen: beispielsweise im Bereich Glas/Metall, also Glaswände.

Vor etwa zehn Jahren bin ich als Leiterin eines der Geschäftsfelder ins Unternehmen eingetreten. Das war eine interessante, aber auch harte Zeit. Zwar bekam ich von Kind an viel über das Bauwesen mit. Da mein Ausbildungshintergrund aber nicht im Bauwesen ist, gab es noch viel zu lernen. Ich kann mich ja nicht in mein Büro verkriechen und Strategien entwickeln, ohne zu wissen, was an vorderster Front passiert. Darum trifft man mich immer wieder auf Baustellen. Diese Besuche plane ich auch ganz aktiv: Wenn wir zum Beispiel neue Mitarbeiter haben, neue Produkte verwendet werden und natürlich auch, wenn es Probleme gibt. Nur so habe ich das Business gelernt. Ausserdem bin ich auch eine ziemlich pragmatische Person. Nach der Arbeit freue ich mich natürlich, nach Hause zu kommen und meine Familie zu begrüßen. Die freie Zeit mit meinen Kindern und meinem Mann geniessen sie ich in vollen Zügen.

AUFGEZEICHNET VON DANIEL KRUCKER



Foto: Daniel Krucker